



**You have downloaded a document from
RE-BUŚ
repository of the University of Silesia in Katowice**

Title: O wszechobecności negocjacji - granice dyskursu handlowego

Author: Katarzyna Sujkowska-Sobisz

Citation style: Sujkowska-Sobisz Katarzyna. (2015). O wszechobecności negocjacji - granice dyskursu handlowego. W: D. Ostaszewska, J. Przyklenk (red.), "Gatunki mowy i ich ewolucja. T. 5, Gatunek a granice" (S. 504-511). Katowice : Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego



Uznanie autorstwa - Użycie niekomercyjne - Bez utworów zależnych Polska - Licencja ta zezwala na rozpowszechnianie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie w celach niekomercyjnych oraz pod warunkiem zachowania go w oryginalnej postaci (nie tworzenia utworów zależnych).



UNIwersytet ŚLĄSKI
W KATOWICACH



Biblioteka
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

Katarzyna Sujkowska-Sobisz
Katowice

O wszechobecności negocjacji – granice dyskursu handlowego

Negocjacje to niewątpliwie jedno z tych słów, które w świecie nam współczesnym, dzięki częstotliwości użycia i wielości kontekstów dopuszczających jego zastosowanie, stało się słowem modnym. Warto zaznaczyć, że niegdyś zarezerwowane było do nazywania rozmów między upoważnionymi przedstawicielami dwu lub większej liczby państw, instytucji, organizacji mających na celu wypracowanie porozumienia mimo istniejących sprzeczności interesów, czasami traktowane jako synonim targowania się ze sprzedającym o niższą cenę lub korzystniejsze warunki zakupu (taki dwojaki sposób definiowania właściwy jest większości współczesnych opracowań leksykograficznych).

Anglosascy teoretycy i praktycy negocjacji definiują swój przedmiot badań jako „element ludzkiego zachowania” i dodają: „każdy z nas codziennie negocjuje” (por. NIERENBERG, 1998: 16). Celowo zaznaczyłam kontekst kulturowy przywoływanych autorów *Sztuki negocjacji* (NIERENBERG, 1998) czy *Negocjacji na rynkach międzynarodowych* (SALACUSE, 1994), bo wydaje się, że ich spostrzeżenia, dotyczące jakości komunikowania się w krajach zachodnioeuropejskich sprzed kilkudziesięciu lat, zaczynają być zbieżne z doświadczeniem komunikacyjnym nam współczesnym. Negocjacje stają się nie tylko codziennością — okazuje się, że umiejętność negocjowania jest wartością na tyle cenną, że warto poświęcać czas na jej kształcenie, doskonalenie. Świadczy o tym choćby tworzenie wciąż nowych kierunków studiów, na których problem niewypełnionych limitów miejsc zdaje się nie istnieć. Na kierunkach tych uczy się negocjowania właśnie. Przywołajmy choć kilka nazw kierunków otwieranych w różnych ośrodkach akademickich w Polsce. Kandydaci na studia mogą na przykład kształcić się na kierunku negocjacje i mediacje, mogą również wybrać studia o nazwie negocjacje międzynarodowe, negocjacje społeczne, negocjacje w biznesie czy negocjacje kryzysowe (nazwa specjalności realizowanej na nowo

otwartym na Uniwersytecie Śląskim kierunku: komunikacja promocyjna i kryzysowa). Negocjacje są więc traktowane bądź jako remedium na konflikt, bądź też jako zespół technik służących osiąganiu zakładanych, zazwyczaj merkantylnych celów. Na uniwersyteckich stronach internetowych zapewnia się młodym ludzi wybierających profil kształcenia, że studia na kierunku negocjacje to „doskonała inwestycja w przyszłość”¹. Nie jest to najpewniej dla kandydatów wielkim zaskoczeniem, bo współcześni osiemnastolatki z negocjacjami obcuja od dziecka. Wchodzili najpewniej w rolę negocjatorów w różnych sytuacjach, negocjując zarówno z rówieśnikami, jak i z rodzicami, dziadkami czy nawet z obcymi dorosłymi. Pedagodzy współcześni dowodzą, że im wcześniej dzieci poznają zasady „zdrowych negocjacji”, tym łatwiej odnajdą się w późniejszym życiu zawodowym i prywatnym.

Czy tak było zawsze? Czy możliwość niezgody, możliwość pertraktowania warunków była właściwa każdej sytuacji komunikacyjnej? Jak zareagowałby kilkadziesiąt lat temu wykładowca akademicki na studenta próbującego negocjować ocenę? Czy taka sytuacja byłaby w ogóle możliwa? Czy dziecko próbujące negocjować z rodzicem to znak czasu, czy zawsze dzieci podejmowały tego rodzaju działania?

Warto, jak sądzę, zastanowić się nad granicami negocjacji, zwłaszcza w kontekście granic dyskursu handlowego, bo z wszechobecnością negocjacji we współczesnym świecie zmierzmy się właśnie dzięki narzędziom właściwym instrumentarium analizy dyskursu.

Trzeba przyznać, że w polskiej literaturze zorientowanej dyskursywnie przedmiot badań bywa konceptualizowany różnorodnie². W pracach poloni-

¹ Argumentuje się taką tezę na różne sposoby, czytamy np. że „negocjacje i mediacje to alternatywa wobec drogi sądowej w biznesie. Szybkie, tanie i polubowne rozwiązanie sporu między partnerami na zasadzie dobrowolności, akceptowanego porozumienia, bez wygranych i przegranych stron” (zob. <http://ckp.lazarski.pl/studia-podyplomowe/akademia-menedzera/negocjacje-i-mediacje-biznesowe/> [data dostępu: 23.01.2014]) albo bardziej ideologiczne: „największym wyzwaniem stojącym dzisiaj przed światem jest utrzymanie pokoju i zapewnienie względnego dobrobytu poszczególnym narodom i regionom. Cel ten może być osiągnięty jedynie przez rozwiązywanie istniejących konfliktów na drodze mediacji i negocjacji” (zob. http://www.civitas.edu.pl/sm_specjalizacja_negocjacje_miedzynarodowe [data dostępu: 23.01.2014]).

² W dalszej części opracowania przywołam tylko te sposoby definiowania dyskursu, które bliskie są mojemu sposobowi pojmowania omawianych tu zagadnień. Warto jednak przynajmniej w przypisie przywołać i takie koncepcje, które nie są zbieżne z moimi przemyśleniami, ale mają duże znaczenie w myśleniu o dyskursie. Są także często cytowane, bo przedstawiane w opracowaniach mających charakter podręcznika. Mam tu na myśli koncepcję Stanisława Grabiasa, który dyskursem nazywa „ciąg zachowań językowych, których postać zależy od tego, kto mówi, do kogo, w jakiej sytuacji i w jakim celu” (GRABIAS, 2001: 264), oraz wyrastającą z angloamerykańskiej myśli lingwistycznej propozycję Anny Duszak, która dyskursem nazywa „zarówno określoną werbalizację (tekst), jak i czynniki pozajęzykowe, które jej towarzyszą, tj. przede wszystkim określoną sytuację użycia oraz jej uczestników” (DUSZAK, 1998: 19). W pierwszym przypadku warto zwrócić uwagę na identyczność definicyjną *wypowiedzi* i *dyskursu*, stąd termin

stycznych często przywołuje się propozycje Ryszarda Nycza, który definiuje dyskurs jako „zinstytucjonalizowany społecznie typ praktyki o specyficznych kulturowo regułach i uwarunkowaniach” (Nycz, 2002: 41). Istotne z mojego punktu widzenia jest umieszczenie dyskursu w sferze abstrakcji i zwrócenie uwagi na jego wymiar instytucjonalny, choć nie wystarcza to do skonfrontowania przestrzeni dyskursywnej z genologiczną. Dla Bożeny WITOSZ w oglądzie z perspektywy dyskursywnej najistotniejszy jest komponent pragmatyczny, a zwłaszcza komunikujące się podmioty (w równym stopniu nadawca i odbiorca, zarówno idealny, jak i rzeczywisty), zawiązująca się między nimi interakcja i jej społeczne, kulturowe oraz ideologiczne umocowanie (2009: 71).

Interesujący mnie typ dyskursu, a mianowicie dyskurs handlowy, traktuję zatem jako model czy pewną konwencję (WITOSZ, 2009: 70), które są możliwe do zdefiniowania dzięki analizom tych tekstów, które poprzedzają wymianę handlową między oferentami, i tych, które są lub mogą być jej skutkiem. Jest więc dla mnie dyskurs handlowy pojęciem bardzo szerokim, bo obejmuję nim zarówno reklamy, jak i reklamacje, oferty sprzedaży, jak i internetowe komentarze transakcji; reklamę, bo zachęca do wymiany handlowej, reklamację, bo bywa skutkiem nieudanej, przynajmniej z perspektywy jednego jej uczestnika, wymiany handlowej. Oferta sprzedaży zazwyczaj inicjuje wymianę, natomiast komentarz do transakcji w świecie wirtualnym w jakiś sposób zamyka transakcję. Gdy komentarz jest pozytywny, staje się jednak na powrót swoistą reklamą oferenta, może też być antyreklamą, gdy jest negatywny lub neutralny (SUJKOWSKA-SOBISZ, 2013b: 91—112). Jest zatem dyskurs handlowy pewnym procesem, który poddaje się refleksji badawczej m.in. dzięki temu, że współtworzą go różne wypowiedzi właściwe różnym rejestrom stylowym, istniejącym zarówno przed wymianą handlową, jak i po niej.

Negocjacje w proponowanym tu ujęciu traktowane są jako jeden z przejawów funkcjonowania dyskursu handlowego, dodajmy jednak wyraźnie — niezwykle istotnym. Negocjacje z handlem związane są mocno, choć ich uobecnienie warunkowane jest przede wszystkim kulturowo oraz społecznie. Oczywiście wydaje się, że niektóre narody przejawiają większą skłonność do podejmowania prób obniżenia ceny jakiegoś towaru lub jakiejś usługi, i takie, którym tego rodzaju zachowania werbalne nie są bliskie. Porównajmy choćby mieszkańców krajów basenu Morza Śródziemnego, mam tu na myśli choćby Turków, Greków, Tunezyjczyków czy Egipcjan, ze Skandynawami czy Japończykami. To, co dla jednych jest przejawem roztropności i oszczędności, dla innych bywa dowodem braku kultury, oczywiście nie narodowej, ale osobistej. Natomiast społeczne ograniczenia w negocjowaniu widziałabym przede wszystkim w asymetrii ról

dyskurs w takim ujęciu wydaje się nieoperacyjny badawczo, w drugim zaś przypadku wyraźnie widać utożsamienie terminów *dyskurs* i *tekst*, jako obiektów badawczych wyrastających z polskiej tradycji teorii tekstowej.

społecznych. Wydaje się, że koncepcja językowych ról społecznych jest niezwykle obiecująca w kontekście myślenia o granicach dyskursu handlowego i negocjacjach jako nie tyle transgresyjnym, co współcześnie wręcz inwazyjnym wyborze komunikacyjnym.

Stanisław Grabias, opisując układ językowych ról społecznych, za kryteria typologizujące uznaje po pierwsze: temporalne umocowanie kontaktu (role mogą być trwale lub nietrwałe); po drugie: rodzaj kontaktu (oficjalny lub nieoficjalny); po trzecie: rangę interlokutorów wchodzących w kontakt (równorzędna lub nierównorzędna) i po czwarte: liczbę interlokutorów w konkretnej relacji (kontakt indywidualny lub ze zbiorowością). W kontakcie oficjalnym przy randze równorzędnej interlokutorów możliwa jest zarówno relacja indywidualna, jak i ze zbiorowością. Typem kontaktu językowego właściwym dla relacji indywidualnych mogą być różnego rodzaju rozmowy służbowe między dwoma lekarzami czy dyrektorami dwu różnych działów w dużym przedsiębiorstwie, a dla kontaktu ze zbiorowością przykładem może być np. interakcja właściwa konferencji naukowej. Społecznie trwałe oficjalny kontakt, ale między uczestnikami o nierównorzędnej pozycji, również zdaniem Stanisława Grabiasa może być realizowany w relacjach służbowych (np. w trakcie rozmów przełożonego z podwładnym). Taki rozkład ról jest także właściwy dla relacji nauczyciel — uczeń czy wierzny — duchowny. Mniej informacji podaje lubelski lingwista o realizacjach ról społecznie trwałych w kontakcie nieoficjalnym zarówno między interlokutorami o randze równorzędnej, jak i nierównorzędnej. Werbalna realizacja właściwa takim rolom społecznym może toczyć się wśród przyjaciół czy w gronie rodziny. Syntetycznie koncepcję ról społecznie trwałych przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Społeczne role trwale wedle koncepcji Stanisława Grabiasa

Kontakt oficjalny				Kontakt nieoficjalny	
ranga równorzędna		ranga nierównorzędna		ranga równorzędna	ranga nierównorzędna
sytuacje służbowe (dyrektor — dyrektor), sytuacje zawodowe (lekarz — lekarz)		sytuacje służbowe (przełożony — podwładny), sytuacje utrwalone w procesie np. edukacji, życiu religijnym (nauczyciel — uczeń; duchowny — wyznawca)		sytuacje rodzinne (ojciec — matka; brat — siostra), sytuacje towarzyskie (kontakt przyjaciół)	sytuacje rodzinne (dziadek — wnuk; teściowa — synowa), sytuacje utrwalone w procesie wychowania (rodzic — dziecko)
kontakt indywidualny	kontakt ze zbiorowością	kontakt indywidualny	kontakt ze zbiorowością		
rozmowy służbowe	dyskusja w trakcie konferencji naukowej	rozmowy służbowe	homilia dla wiernych		

Zanim przejdziemy do miejsca negocjacji jako sytuacji komunikacyjnej właściwej relacji interlokutorów pozostających w trwałym kontakcie, przywołajmy jeszcze w kilku zdaniach koncepcję Grabiasa związaną z rolami społecznie nietrwałymi.

Dla kontaktu oficjalnego nietrwałego w relacji równorzędnej właściwe, zdaniem autora *Języka w zachowaniach społecznych*, są np. codzienne kontakty ludzi nieznajomych, a jako przykład relacji nierównorzędnej przywołuje Grabias relację: kupujący — sprzedający lub urzędnik — petent. Warto wspomnieć również o tym, że dla sytuacji nieoficjalnej nietrwałej nie znajdziemy w przedstawianym opracowaniu omówienia wielu ról społecznych, a zaznaczyć, jak sądzę, wypada, że interlokutorów o randze nierównorzędnej w omawianej sytuacji nie charakteryzuje — zdaniem Grabiasa — żadna sytuacja komunikacyjna.

Tabela 2

Spoleczne role nietrwale wedle koncepcji Stanisława Grabiasa

Kontakt oficjalny		Kontakt nieoficjalny	
ranga równorzędna	ranga nierównorzędna	ranga równorzędna	ranga nierównorzędna
codzienne kontakty osób nieznajomych	petent — urzędnik, kupujący — sprzedający	przypadkowe spotkanie znajomych	takich ról Stanisław Grabias nie odnotowuje
	kontakt indywidualny		
	rozmowa handlowa		
	kontakt ze zbiorowością		
	mówca na wiecu politycznym		

Zastanówmy się zatem, gdzie sytuują się negocjacje w przestrzeni tak zakrojonych ról społecznych. Grabias naturalną przestrzeń rozmowy handlowej widzi w takiej sytuacji, w której interlokutorzy pozostają w nietrwałym kontakcie oficjalnym, a relacja między rozmówcami jest nierównorzędna. Warto zestawić negocjacje handlowe i rozmowę handlową jako typy komunikacji przynajmniej o podobnym celu. Patrycja Pałka definiuje rozmowę handlową jako taki inwariant gatunkowy rozmowy, który realizowany jest w kontakcie bezpośrednim, w sytuacji oficjalnej oraz nie jest spontaniczny, gdyż ma ściśle ustalony temat związany z procesem kupna/sprzedaży (PAŁKA, 2009: 70). Myślę, że obok przywołanych przez badaczkę wyznaczników rozmowy handlowej warto również wprowadzić kategorię „władzy”. Zaznaczmy wyraźnie, że każdy z uczestników negocjacji musi posiadać świadomość władzy nad dyskursem, aby wchodzić w ten typ interakcji. Każdy z interlokutorów musi coś mieć, coś na tyle cennego, że warto podejmować negocjacje, aby to kupić, posiadać, zdobyć. Czy rozmowa handlowa zakłada świadomość równej władzy nad dyskursem obu interlokutorów — zdaniem Pałki nie, bo autorka *Strategii dyskursywnych w rozmowie handlowej* jednoznacznie uznaje role społeczne zaproponowane przez Stanisława Grabiasa dla analizowanego przez nią inwariantu rozmowy, a przy-

jęcie hipotezy o nierównorzędności rangi uczestników rozmowy handlowej odbiera możliwość władania dyskursem jednej ze stron interakcji. Nie możemy zatem uznać tożsamości negocjacji handlowych i rozmowy handlowej, dodajmy również, że równorzędność rangi interlokutorów to do niedawna warunek *sine qua non* możliwości zaistnienia negocjacji, zwłaszcza negocjacji handlowych (por. SUJKOWSKA-SOBISZ, 2013a). Kwestie finansowe nigdy nie były przecież tematem, o którym wypadało rozmawiać, a już na pewno nie było przyzwolenia społecznego na negocjowanie np. warunków wynagrodzenia przez podwładnego czy ceny usługi przez usługobiorcę. Nie tylko relacje służbowe, oficjalne były obwarowane pewnymi ograniczeniami w determinacji inicjowania negocjacji, inne sfery życia także były naznaczone, zarówno kulturowo, jak i społecznie, zakazem wchodzenia lokutorów o niższym statusie w role negocjatorów. Warto zastanowić się, czy jest tak również dzisiaj. Nasze doświadczenie, poparte obserwacją codziennych działań mownych uczestników różnych interakcji werbalnych, podpowiada nam jednak, że współcześnie negocjacje mogą pojawić się zarówno w relacji interlokutorów o tradycyjnej randze równorzędnej, jak i nierównorzędnej. Możliwe sytuacje negocjacyjne właściwe interlokutorom pozostającym w ciągłym kontakcie przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Negocjacje w kontekście koncepcji społecznych ról trwałych — sytuacje tożsame z przywołanymi przez Stanisława Grabiasa (por. tabela 1)

Kontakt oficjalny		Kontakt nieoficjalny	
ranga równorzędna	ranga nierównorzędna	ranga równorzędna	ranga nierównorzędna
negocjacje biznesowe (prezes — prezes) negocjacje międzynarodowe (przedstawiciele państw)	negocjacje podwyżki (przełożony — podwładny) negocjacje miejsca religii w edukacji dzieci na zebraniu rodziców w szkole (nauczyciel — rodzic)	negocjacje miejsca wyjazdu na wakacje (mąż — żona)	negocjacje wyniesienia śmieci/czasu gry na komputerze (rodzic — dziecko)
	inwazja negocjacji		inwazja negocjacji

Istnieją zatem takie przestrzenie naszego życia, w których mamy najwyraźniej do czynienia z inwazją negocjowania jako strategii komunikacyjnej. Relacje rodzic — dziecko, nauczyciel — uczeń tradycyjnie naznaczone niesymetrycznością, stają się relacjami, w których każdy uczestnik posiada tyle władzy, aby wybierać takie sposoby komunikowania, takie gatunki mowy, które jeszcze nie tak dawno wydawały mu się niedostępne, bo zakazane.

Wydaje się oczywiste, że wchodzenie w role negocjatorów przez rozmówców w sytuacjach nieciągłości kontaktu są nieco bardziej ograniczone, warto również zwrócić uwagę na to, że inne są powody inicjowania negocjacji. Przy-

kładowe sytuacje, w których interlokutorzy mogą wybierać działania werbalne o charakterze negocyjacyjnym przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Negocjacje w kontekście koncepcji społecznych ról nietrwących

Kontakt oficjalny		Kontakt nieoficjalny	
ranga równorzędna	ranga nierównorzędna	ranga równorzędna	ranga nierównorzędna
codzienne kontakty osób nieznajomych, np. negocjowanie miejsca siedzącego w autobusie (nieznajomy — nieznajomy)	petent — urzędnik, kupujący — sprzedający, naturalny żywioł rozmowy handlowej (nieznajomy — nieznajomy)	przypadkowe spotkanie znajomych np. negocjowanie statusu szkoły, do której chodzi dziecko lokutora (znajomy — znajomy)	—

Przedstawione rozważania pozwalają na wyciągnięcie kilku wniosków. Mniej ważne, z interesującego nas tutaj punktu widzenia, jest spostrzeżenie, że istnieją takie nietrwałe role społeczne, które realizowane są w kontakcie nieoficjalnym przy nierównorzędnej randze interlokutorów — mam tu na myśli komunikację w grupie subkultur, np. w trakcie meczu piłki nożnej jeden z kibiców przejmuje rolę dowodzącego, intonuje przyspiewki oraz teksty do skandowania, które powtarzają pozostali kibice grającego zespołu piłkarskiego. Najważniejszym jednak wnioskiem z przeprowadzonej analizy językowych ról społecznych jest wyraźne uniezależnienie się negocjacji, jako strategii komunikacji, od roli społecznej podmiotów mówiących. Negocjacje nie mają granic, są wszechogarniające — stają się stylem życia. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że czasami nawet sensem życia.

Wydaje się, że źródeł ekspansji negocjacji możemy szukać — jak wspominałam wcześniej — w globalizacji, możemy upatrywać w modzie, ale również dostrzegać je w kondycji ponowoczesnego człowieka. Baumanowska koncepcja płynnej rzeczywistości otwiera niezwykle ciekawą ścieżkę interpretacji bezgranicznej obecności negocjacji. Człowiek ponowocześnie wolny, skupiony na sobie, pozbawiony państwa, pozbawiony domu, człowiek pogodzony z faktem, że „zamiast domowych pieleszy mamy dziś łóżka hotelowe, śpiwory i kozetki analityków, a wspólnoty — raczej postulowane niż wyobrażone — mogą być już tylko efemerycznym wytworem nieustającej gry indywidualności, lecz nie siłą sprawczą określającą indywidualną tożsamość” (BAUMAN, 2006: 252). Człowiek taki w tym niepewnym świecie wciąż musi odnajdować swoją tożsamość, wciąż musi ją negocjować, udowadniać. Nie ma wspólnych celów, nie ma reguł, nie ma granic — wszystko jest możliwe, nic nie jest pewne. *Présuwanie granicy, każdej granicy, to coś, co go definiuje. Le précarité est aujourd'hui partout* [Niepewność jest dziś wszędzie — tłum. K.S.S.] to tytuł wykładu wygłoszonego

przez Pierre'a Bourdieu pod koniec poprzedniego stulecia. Myślę, że tytuł ten *par excellence* określa to, co jest powodem ekspansji negocjacji jako wyboru komunikacyjnego właściwego współczesnym nam czasom.

Literatura

- BAUMAN Z., 2006: *Płynna nowoczesność*. Kraków.
- DUSZAK A., 1998: *Tekst, dyskurs, komunikacja międzykulturowa*. Warszawa.
- GRABIAS S., 2001: *Język w zachowaniach społecznych*. Lublin.
- NIERENBERG G.I., 1998: *Sztuka negocjacji*. Przeł. BAKALARZ D. Warszawa.
- NYCZ R., 2002: *Literatura nowoczesna: cztery dyskursy*. „Teksty Drugie”, nr 4.
- PAŁKA P., 2009: *Strategie dyskursywne w rozmowie handlowej*. Katowice.
- SALACUSE J.W., 1994: *Negocjacje na rynkach międzynarodowych*. Przeł. ADAMCZYK J. Warszawa.
- SUJKOWSKA-SOBISZ K., 2013a: *Dwa światy, dwa style negocjacji — o kulturowej determinacji w inicjowaniu dyskursu handlowego*. „Stylistyka”, nr 22.
- SUJKOWSKA-SOBISZ K., 2013b: *Gry prywatnością w internetowych serwisach aukcyjnych*. W: KITA M., ŚLAWSKA M., red.: *Transdyscyplinarność badań nad komunikacją medialną*. T. 2: *Osobiste — prywatne — intymne w przestrzeni publicznej*. Katowice.
- WITOSZ B., 2009: *Dyskurs i stylistyka*. Katowice.

Katarzyna Sujkowska-Sobisz

About the Ubiquity of Negotiations — The Limits of a Business Discourse

Summary

In the present study, the author discusses the limits of negotiations in the context of their prototype environment which, according to Katarzyna Sujkowska-Sobisz, the business discourse constitutes. The author formulates a thesis that there are genres having extremely flexible limits which, depending on social needs, may be used in various communicative situations. Negotiations are, according to the author, a genre which originates in a communicative situation characteristic of business contacts, and which currently emerges in many types of interpersonal relations. The author searches for the sources of negotiations' expansion not only in globalization or linguistic style but mostly, in the condition of a postmodern human being who is still searching for his/her identity, constantly trying to negotiate and prove it.